

► PRECIO DEL COBRE

Los frentes que abre el potencial arancel de EE.UU. al metal (p. 12)

► EDUCACIÓN

El nuevo ajuste y búsqueda de eficiencias de Laureate en Perú (p. 26)

► CONGRESO

Las agendas entre las que se debate la última Mesa Directiva (p. 28)

GESTIÓN DE INVERSIONES

Contra las cuerdas

Diviso SAB y Diviso SAF, firmas que hasta hace poco formaban parte del *holding* fundado por el ex presidente de la BVL, Fernando Romero, se juegan los descuentos para convencer a la SMV de su solvencia. Pero, hoy, el tiempo y una serie de disputas internas ponen cuesta arriba el rescate. (p. 10)



SEMANAeconómica



**Las más importantes primicias empresariales
y el mejor análisis del mercado para los
tomadores de decisiones del Perú**

Síguenos en:



Escanea el
código QR
y suscríbete



SE Índice

20 de julio del 2025 | Año XXXIX | No SE 1971

LA VOZ DE SE Los proyectos del alcalde de Lima son una oda a la improvisación y demuestran que actúa más como candidato presidencial que como autoridad. 6

VOCES Y OPINIONES Fernando Eguiluz, CEO de BBVA Perú 8

SE DESTACA Diviso SAF y Diviso SAB corren contra el tiempo para levantar las observaciones que han llevado a que la SMV suspenda sus licencias por 30 días 10

SE DESTACA Los anuncios de posibles aranceles al cobre por parte de EE.UU. generan presiones a la baja sobre el precio, aunque el impacto sobre el Perú sería limitado. 12

Sectores y Empresas

GRUPO ROMERO Rebalanceo en curso 14

INDUSTRIA Motor invernal 15

AUTOMOTRIZ Lexus: "Proyectamos crecer 60% en ventas respecto al 2024" 15

AUTOMOTRIZ Armor Corp.: "En 2024 batimos récord de vehículos blindados" 16

AGROPECUARIO Exigencias asiáticas 16

INMOBILIARIO Chacarilla reinventada 18

INDUSTRIA Acero al rojo vivo 18

Economía y Finanzas

MERCADO DE VALORES Ganadores de las caídas 20

CRIPATOMONEDAS Espalдарazo al bitcoin 21

BANCA Rentabilidad nacional 21

FINTECHS Global 66: "Esperamos superar los US\$400 millones en volumen transado" 22

FINANCIAL TIMES La arriesgada apuesta de Javier Milei por un peso poderoso 24

Management

ESTRATEGIA El nuevo ajuste de Laureate en Perú 25

SOSTENIBILIDAD Innova Schools: "Tendremos cuatro sedes con paneles solares [este año]" 27

LIDERAZGO La corrosiva adicción al poder 27

Legal y Política

CONGRESO DE LA REPÚBLICA Definiciones en Pasos Perdidos 28

LABORAL A marcar tarjeta 30

LABORAL Nueva regla de salida 30



Movidas



EDUARDO MONTERO dejará su rol de gerente general de Credicorp Capital para asumir como gerente general de Pacífico Seguros. **GALANTINO**



GALLO, hoy gerente general de Prima AFP, será el nuevo gerente general de Credicorp Capital. En su reemplazo, **SERGIO VÉLEZ**, actual gerente de Finanzas de Mibanco Colombia, asumirá como nuevo gerente general de Prima AFP. Estos cambios se harán efectivos a partir del 1 de enero de 2026.



ARIEL PALUMBO es el nuevo CEO de Integratel Perú (antes Telefónica del Perú).



FEDERICO ZIN fue designado como vicepresidente ejecutivo de la misma compañía, con reporte directo a la Presidencia del Directorio, mientras que **JUAN PONS** asumió el rol de *Chief Operating Officer*.



JOAQUÍN ESCUDERO asumió oficialmente la gerencia general de Tambo del Inka, a Luxury Collection Resort & Spa, operado por Intursa y parte del portafolio de Marriott International.



LUIS FELIPE OLIVENCIA fue designado como nuevo gerente de Personas de Bimbo Perú. Tiene más de 15 años de experiencia en consumo masivo y ha ocupado posiciones en Ambev Perú y CBC Perú.

Al Suscriptor

Precisión numérica

En el artículo titulado 'Venta a fuego lento' de la edición SE 1970 se consignó que el ebitda del Grupo El Comercio fue mayor a S/130,000 en 2022 y S/41,906 en 2024. Las cifras correctas son S/130.5 millones en 2022 y S/41.9 millones en 2024.

SEMANA económica



Número 1971

Lima, 20 de julio del 2025

DIRECTOR Y GERENTE DE CONTENIDOS / Diego Chirinos Cané

EDITORES / Juan Rosales Arenas y Jaime Cordero

EDITOR WEB / Iván Álvarez

ANALISTA SENIOR / Marco Alva Pino, Alessandra Saavedra U., Junior Miani, Alba Naupas O.

ANALISTAS / Jonathan Terranova V., Claudia Gutiérrez Coveñas, Edward Abarca, Tamara Ojeda Tarrillo

COMMUNITY MANAGER / Diana Yong

EDITORA GRÁFICA / Martha Rodríguez Salazar

DISEÑO E INFOGRAFÍA / André Bedregal, Rubén Morales

FOTOGRAFÍA / Julio Cabana

COORDINADOR AUDIOVISUAL / Jean Carlo Llactahuaman

REALIZADOR AUDIOVISUAL / Italo Bernal Sanchez

GERENTE GENERAL / Carlos de la Rica

CHIEF REVENUE OFFICER / Ernesto Ferrini

GERENTE COMERCIAL CORPORATIVO / María Claudia Díaz Dulanto

JEFE DE CONTENT LAB / Eduardo Prado Estrella

JEFE DE MARKETING DIGITAL / Luis José Malásquez Lévano

EDITORA DE NUEVOS PRODUCTOS / Jenny Varillas Paz

EDITOR DE ARTE / Rafael Torres M.Q.

JEFE DE CALL CENTER / Martín Bringas

JEFE DE ADMINISTRACIÓN, TESORERÍA Y CONTABILIDAD / Rosmery de la Torre

PUBLICIDAD / Graciela Escobal, Ana Reyes, Malú Pérez

WEB TRAFFICKER / Mario Popuche

TELEMARKETING / Silvana Pulisci, Beatriz Díaz, Marcos Gonzalez

ADMINISTRACIÓN / Isela Vidalón, Peggy Yamashita, Victoria Albán

DISEÑO / Circle (Londres)

FOTOS INTERIORES / Getty Images, iStock, Andina, Presidencia



OFICINA DE REDACCIÓN / Av. Canaval y Moreyra 340 Piso 13, Lima 27, Perú

TELÉFONO / 213-0600

FAX / 444-5240

IMPRESIÓN / Industria Gráfica Cimagraf S.A.C.

Pasaje Santa Rosa 140, Ate, Lima, Perú

DEPÓSITO LEGAL / 150105-95-0204

RUC / 20260510887

©Perú Económico S.A. Derechos reservados

SE SEMANA
económica

El texto del Código de Ética de esta casa editora está disponible en:
<https://semanaeconomica.com/etica>

Una Beca BCP transforma más de una vida

Victor Nuñez Primer Becario BCP

Hoy es ingeniero civil y ayudó a construir un colegio para que otros también puedan estudiar.

Las **Becas BCP** brindan acceso a una educación superior de calidad en las mejores universidades del país.

Postula en



viabcp.com/becasbcp



MÁS CANDIDATO QUE ALCALDE

Las 'obras emblemáticas' del alcalde de Lima Metropolitana, Rafael López Aliaga, son una oda a la improvisación. A lo largo de las últimas semanas, parece dedicado a actuar más como candidato presidencial que como autoridad vigente.

La llegada a la capital y posterior presentación de los trenes adquiridos por la Municipalidad Metropolitana de Lima a la empresa estadounidense Caltrain motivó apasionados comentarios de críticos y defensores del alcalde Rafael López Aliaga durante la última semana. Y es muy probable que el asunto siga presente en la cobertura de los medios y encienda el debate en las redes sociales a lo largo de los siguientes días. Pero más importante que eso es notar que este nuevo episodio forma parte de un viejo y preocupante patrón de comportamiento.

Las decisiones de todo servidor público deben tener como máxima fundamental poner al ciudadano como prioridad. Ello implica que el trabajo del Estado siga principios como la integridad, la transparencia, la eficiencia y la legalidad. Sustener que es posible servir al ciudadano desconociendo dichos fundamentos no sólo es falaz, sino sumamente peligroso, pues le abre la puerta a los vicios que suelen erosionar cualquier aparato estatal.

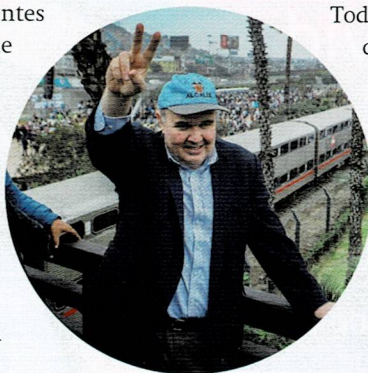
¿El alcalde de Lima ha tomado decisiones de gobierno guiadas por los mencionados principios? En esta casa editora creemos que no. Aunque sus socios políticos aleguen que la adquisición de los trenes tiene como fin proveer de un transporte digno a los limeños, más cierto aun es que al burgomaestre lo movilizan, principalmente, sus apetitos políticos y de poder. Y es que, a lo largo de las últimas semanas, el alcalde López Aliaga parece actuar más como candidato presidencial que como autoridad vigente.

Hoy, su principal interés parece ser mostrar 'resultados' frente a un futuro electorado. La

adquisición de los trenes de Caltrain, lo sucedido con el proyecto de la Vía Expresa Sur y la cuestionable operación de endeudamiento de la Municipalidad de Lima son evidencia clara de ello. En todos los casos mencionados, el burgomaestre ha puesto su conveniencia coyuntural de corto plazo por encima de la integridad, la eficiencia, la transparencia y la legalidad que necesitan nuestras instituciones.

Todas esas decisiones implican un costo que será asumido por los vecinos de Lima, quienes, en buena cuenta, terminarán 'pagándole' la campaña al alcalde López Aliaga.

Tener una postura acrítica con la gestión del burgomaestre o aplaudir a rabiar sus cuestionables decisiones implica renunciar a exigir de él un buen uso de los bienes públicos. Y supone, además, conformarnos con decisiones de gobierno improvisadas, cuando ningún ejecutivo o líder corporativo aprobaría semejantes despropósitos en la gestión de sus propias



El alcalde López Aliaga ha puesto su conveniencia de corto plazo por encima de la institucionalidad

organizaciones.

El Perú urge de líderes con planes concretos y una ruta clara para ser implementados, no demagogia, confrontación ni una puesta en escena barata para encandilar a las masas. Y al sector privado le corresponde exigirle a las autoridades que eleven los estándares de la gestión pública, sobre todo en el caso de políticos que se ufanan de haber cosechado éxitos en el ámbito de los negocios.

Rafael López Aliaga, qué duda cabe, pronto dejará la Alcaldía de Lima Metropolitana para embarcarse en su aventura presidencial. Pero dejará como legado una municipalidad endeudada hasta el cuello, un proyecto vial sin terminar y trenes sin rumbo claro. ■

Qué Pasó



1

1 RESULTADO. El PBI creció 2.67% en mayo y acumuló un avance de 3.1% en los primeros cinco meses del año. En el mes, el PBI no primario aumentó 3.6%; mientras que el PBI primario se contrajo 0.2%, influenciado principalmente por la caída de 6.92% del sector minería e hidrocarburos, debido a la paralización temporal de operaciones en Pataz (La Libertad). Por otra parte, el ingreso promedio mensual en Lima Metropolitana ascendió a S/2,172.10 en el trimestre móvil abril-mayo-junio, y con ello superó los niveles prepandemia luego de casi seis años (S/2,150, en 2019).

2 AVANCE. La Comisión de Presupuesto del Congreso aprobó el proyecto de ley presentado por el Ejecutivo para autorizar un crédito suplementario y otras medidas presupuestarias por S/1,059.6 millones para financiar mayores gastos asociados a la reactivación económica, la inseguridad ciudadana y el desarrollo social. Previamente, en una cita con representantes del Ejecutivo en Iquitos, el presidente de la Asamblea Nacional de Gobiernos Regionales (ANGR), Koki Noriega, cuestionó que se plantee la aprobación de un crédito suplementario por sólo S/642 millones, lo que llevó posteriormente al MEF a anunciar que las transferencias superarían los S/1,300 millones.

3 DECISIÓN. El MEF descartó modificar la regla fiscal para 2025 y mantendrá el límite en 2.2% del PBI, gracias a una mejora en la recaudación. El ministro Raúl Pérez Reyes explicó que el crecimiento de ingresos elimina la necesidad de

flexibilizar la meta, como se había planteado inicialmente. Por otra parte, el BCR informó que el déficit fiscal se mantuvo estable en 2.6% del PBI en junio.

4 ACUERDO. El gobierno creará una subcomisión para revisar jurídicamente el decreto supremo con el cual excluyó a 50,565 mineros del Reinfo. La medida responde a los reclamos de las organizaciones de mineros artesanales e informales y se tomó tras un acuerdo en la mesa de diálogo entre representantes del Ejecutivo, el Congreso, gremios mineros y autoridades regionales. Pese a los pedidos de suspensión, el Ejecutivo informó que continuará con las interdicciones contra los mineros que operen al margen de la ley. Por otra parte, el Minem anunció que alista un nuevo proyecto de ley para regular la pequeña minería y la minería artesanal, que será presentado en la próxima legislatura.

5 RECHAZO. El Ejecutivo observó la ley que modifica el régimen tributario de las casas de apuestas online, al considerar que beneficia a plataformas extranjeras y crea un trato desigual frente a las nacionales. Como argumentos, el gobierno señala que la norma elimina el ISC para empresas no domiciliadas y reduce la carga tributaria de las locales. Además, sostiene que la norma impide al MEF modificar las tasas del ISC y cambia la base imponible; y que excluir las apuestas promocionales del cálculo tributario limitaría la capacidad de fiscalización de la Sunat. La proyección de ingresos fiscales por este cambio normativo podría caer de S/284 millones a sólo S/14 millones anuales. ■



5

Voces y Opiniones

COLUMNISTA INVITADO

La infraestructura como prioridad

Sin infraestructura moderna, eficiente y sostenible, el Perú no podrá explotar su potencial ni convertirlo en bienestar para sus ciudadanos.

Fernando Eguiluz

CEO de BBVA Perú



SOBRE EL AUTOR

Fernando es ingeniero industrial por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (México), con un Máster en Negocios por el IPADE México y otro por la Universidad de Deusto (España). Tiene más de 28 años de trayectoria en diversas divisiones dentro de BBVA, como banca corporativa y de empresa e instituciones, riesgos, recuperaciones, negocio retail, desarrollo de negocios, seguros y talento y cultura en BBVA México. Desde 2019 es CEO de BBVA en Perú.

Cancún es hoy sinónimo de vacaciones y turismo global. Pero, hace sólo medio siglo, era una franja de selva virgen, prácticamente deshabitada y sin servicios básicos. Todo cambió cuando el gobierno mexicano apostó estratégicamente por su desarrollo, construyendo —entre otras obras clave— un aeropuerto internacional.

Dicha decisión transformó la economía de la zona. Prueba de ello es que, en 2023, el turismo representó el 37,5% del PBI del estado de Quintana Roo —donde se ubica Cancún— y el nuevo aeropuerto recibió más de 30 millones de pasajeros. Un hecho que, aunque suene parte de una historia lejana, ofrece una lección clara para el Perú: la infraestructura no es sólo cemento. La infraestructura es competitividad, empleo, inversión, cohesión social, confianza y, sobre todo, una herramienta poderosa para reducir brechas y generar oportunidades.

Con un bajo nivel de endeudamiento, el Perú tiene margen para impulsar obras de envergadura

El Perú tiene enormes fortalezas: biodiversidad, reservas mineras, una agroexportación dinámica y una ubicación privilegiada en el Pacífico. Un potencial que no podrá convertirse en bienestar, si no se conecta mediante infraestructura moderna, eficiente y sostenible.

Hoy existen proyectos que apuntalan el crecimiento económico del país, estimado en 3.1% para este año. Además, prevemos que la inversión pública crecerá 7.5% y que la inversión privada lo hará en un 5.2%. Con un bajo nivel de endeudamiento, el Perú tiene margen fiscal para impulsar obras de envergadura. Pero es indispensable diseñarlas con rigor técnico, alto impacto social y visión de largo plazo, cuidando siempre el equilibrio fiscal.

La infraestructura bien planificada transforma comunidades. Permite

a los agricultores acceder a nuevos mercados, lleva agua y saneamiento a miles de hogares, mejora rutas logísticas, impulsa el turismo y fortalece la salud y la educación. Es un círculo virtuoso que mejora la calidad de vida y reduce la pobreza.

Para aprovecharla, sin embargo, es necesario adoptar una visión país. No basta con aprobar proyectos, hay que garantizar su ejecución, sostenibilidad, gobernanza e impacto real. Se requieren marcos normativos ágiles, autoridades técnicas respaldadas políticamente y un compromiso conjunto del sector público y privado, con transparencia y ambición. Además, es clave aprovechar el financiamiento y los estándares de los organismos multilaterales.

En distintos espacios he mencionado otras iniciativas que pueden marcar un punto de inflexión, si se consolidan. Entre ellas, el megapuerto de Chancay, el nuevo aeropuerto Jorge Chávez, la reactivación de Chavimochic o Reposición Antamina. Son proyectos estratégicos que debemos proteger y acelerar. En esa misma línea, el aeropuerto internacional de Chinchero, en Cusco, es otro de gran potencial transformador. Su consolidación permitiría descongestionar el actual aeropuerto Velasco Astete y, sobre todo, abriría la región sur del país al mundo de manera directa. Algo que no sólo incrementará significativamente el flujo turístico hacia Machu Picchu y el Valle Sagrado, sino que generará nuevas oportunidades económicas para comunidades que hoy siguen aisladas.

La experiencia de Cancún demuestra que esta clase de proyectos, cuando se ejecutan con visión, pueden cambiar el destino de regiones enteras. Y el cambio es posible cuando hay visión, decisión y respaldo institucional. El Perú no necesita inventar el camino, sólo debe animarse a recorrerlo con reglas claras, mirada de futuro y paso firme. La infraestructura debe ser, sin excusas, una prioridad nacional. ■

SEMANAeconómica

PRÓXIMAMENTE PREMIOS ESG 2025

Por cuarto año consecutivo, SEMANAeconómica reconocerá a los proyectos, líderes y organizaciones que están impulsando al país hacia la ruta del desarrollo sostenible.



Aliados estratégicos:



SouthernPerú



Más información



CONTRA LAS CUERDAS Y CONTRA EL RELOJ

Diviso SAB y Diviso SAF, firmas que hasta hace poco formaban parte del *holding* fundado por Fernando Romero, se juegan los descuentos para convencer a la SMV de su solvencia. Pero, hoy, el tiempo y una serie de disputas internas ponen cuesta arriba el rescate.



POR MARCO ALVA P.

La gestora de fondos (Diviso SAF) y la casa de bolsa (Diviso SAB) que hasta hace poco formaban parte de Diviso Grupo Financiero se enfrentan, ahora mismo, a un panorama sombrío. La Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) suspendió sus autorizaciones de funcionamiento por 30 días, con la amenaza de una cancelación definitiva de sus permisos en el horizonte. En ese plazo, ambas entidades deberían demostrar que sus nuevos accionistas cumplen con las exigencias de idoneidad y solvencia del regulador. Una tarea compleja a la que Diviso SAF y Diviso SAB deberán abocarse, justo en un momento en el que los cuestionamientos al gobierno corporativo de sus directorios, los reclamos de algunos inversionistas y el miedo de otros a perder su capital crecen.

Efecto dominó

Los problemas de Diviso Grupo Financiero empezaron a hacerse públicos en septiembre de 2024, cuando su principal activo, Financiera Credinka, fue intervenido por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). A partir de entonces, las malas noticias empezaron a caer una tras otra, como un efecto dominó. Credinka fue finalmente liquidada y, a fines de 2024, el grupo reportó pérdidas por S/11.2 millones, mientras que Diviso SAF y Diviso SAB también reportaron números en rojo (ver gráfico).

Así, en febrero de 2025 la SMV advirtió a Diviso SAF y Diviso SAB que su matriz había

dejado de tener solvencia económica y les pidió subsanar la situación. En respuesta, el 29 de abril Diviso Grupo Financiero transfirió la totalidad de sus acciones en las dos compañías a 11 nuevos accionistas; todos ellos, trabajadores y personal de confianza del *holding*.

Concretada la operación, le correspondía a la SMV evaluar si los nuevos accionistas cumplían con los requisitos regulatorios referidos a capacidad profesional, idoneidad moral y solvencia económica. “Al ser entidades reguladas y tener que cumplir con un capital mínimo, los accionistas tienen que estar en capacidad de cubrir cualquier requerimiento de capital que se necesite”, explica Fiorela Ccahua, asociada *senior* en Rebaza, Alcázar & De las Casas. Tiempo después, sin embargo, la SMV determinó que ocho de los accionistas —que representan el 71% del capital social— no acreditaron capacidad económica suficiente. Y el pasado 4 de julio decidió finalmente suspender por 30 días hábiles las licencias de las dos firmas.

Panorama sombrío

En conversación con esta revista, uno de los accionistas observados por la SMV —que pidió no ser identificado— consideró discutible la evaluación del regulador.

En su opinión, esta se centró únicamente en la disponibilidad de efectivo y no consideró activos como inmuebles, vehículos o joyas. “Para la SMV, la solvencia económica significa liquidez. Si



una persona no tiene liquidez para, por ejemplo, cubrir un aumento de capital, entonces no puede ser accionista de una empresa”, señaló.

Un eventual cambio de opinión del regulador, sin embargo, por ahora luce difícil. “Ya han pasado por un proceso de evaluación, han recibido observaciones, han tratado de subsanarlas y, a pesar de haber ido y venido con la SMV, no han logrado convencerla”, advierte Ccahua.

Ante una situación como esta, el otro camino sería la búsqueda de nuevos accionistas. Pero eso tampoco será fácil. “El inversionista que ponga plata tendría que exigir una rentabilidad muy alta por el riesgo que implica y tener mucha paciencia, porque recuperar los negocios tomará mucho tiempo”, explica Enrique Díaz, presidente de la consultora MC&F y expresidente de la Conasev (actual SMV).

A través de comunicados a sus clientes, los directorios de Diviso SAF y Diviso SAB informaron que apelarán la decisión de la SMV y que están evaluando medidas para restablecer lo antes posible el funcionamiento de las empresas. SEMANAeconómica pudo conocer, sin embargo, que hoy existe un descontento creciente entre algunos accionistas respecto a la actuación de los directorios, donde aún tendría injerencia el funda-

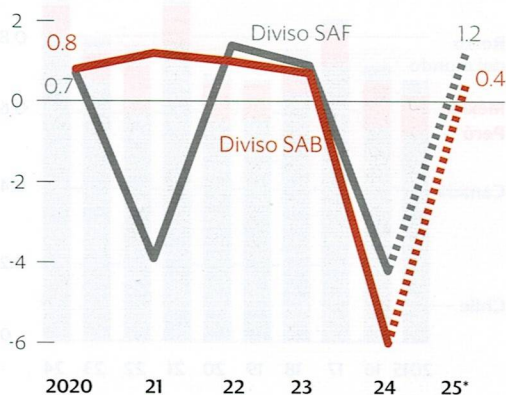
“Hay clientes que están pidiendo el traspaso de sus activos a otras casas de bolsa o retirando sus fondos”

dor del holding y expresidente de la BVL, Fernando Romero. Dichos directorios fueron designados por el antiguo accionista controlador —Diviso Grupo Financiero— y no se ha convocado hasta ahora a ninguna junta general con los nuevos propietarios. “Ha habido cambios en los directorios y gerencias que no han sido evaluados de forma correcta. No se está cumpliendo con el buen gobierno corporativo”, se lamenta uno de los accionistas minoritarios a los que pudo acceder SEMANAeconómica. De acuerdo con este, ante la aparente voluntad del directorio de enfrentar la situación con la SMV sin dar cuenta a los nuevos accionistas, algunos estarían pensando en devolver las acciones.

Por si fuera poco, a Diviso SAF y Diviso SAB ahora se les ha abierto un nuevo frente. “Hay clientes que están pidiendo el traspaso de sus activos a otras casas de bolsa o están retirando sus fondos”, asegura una fuente cercana a ambas empresas a la que accedió esta revista. Según datos de la SMV, en junio del 2025 el número de inversionistas en fondos mutuos públicos se redujo a 159. Pero los mayores reclamos provienen de los inversionistas en fondos de oferta privada que maneja Diviso SAF y que no están recuperando su dinero. “Hay personas mayores que, cuando se vencían sus depósitos a plazo en Credinka, les ofrecían estos fondos de Diviso. Y les hacían firmar una declaración jurada, diciendo que calificaban como inversionistas institucionales”, afirma uno de los afectados. Según información a la que accedió SEMANAeconómica, en una reciente asamblea de partícipes, de la cual habría formado parte Fernando Romero, se informó que Diviso SAF intercambiaría las cuotas de participación por un bono que invertirá en un proyecto inmobiliario en Piura.

Esta revista intentó comunicarse con Romero y con Julio Kanashiro, actual presidente de los directorios de Diviso SAF y Diviso SAB. Al cierre de esta edición, no hubo respuestas.

Utilidades y pérdidas de Diviso SAB y Diviso SAF (en millones de S/)



* A mayo del 2025

Fuente: SMV

PRECIO DEL COBRE

METAL DE ALTA TENSIÓN

El potencial arancel al cobre anunciado por EE. UU. seguirá generando volatilidad y presiones a la baja en los precios fijados en Londres, referencia clave para el Perú. Los fundamentos del metal, sin embargo, permitirían que su cotización se mantenga por ahora en niveles favorables para las mineras locales.



POR JONATHAN TERRANOVA V

La potencial imposición de un arancel del 50% a las importaciones de cobre refinado en Estados Unidos (EE.UU.) ha distorsionado con fuerza el mercado internacional y empujado a la baja las proyecciones de precios de los analistas. En particular, aquellas vinculadas a la Bolsa de Metales de Londres (LME), referencia clave para la mayoría de las exportaciones del Perú. “Las miles de toneladas de cobre refinado que EE.UU. ha estado importando desde Chile y otros países podrían dirigirse al resto del mundo; principalmente a Asia. Esto podría contribuir a aliviar la escasez de suministro de cobre fuera de EE.UU., generando una presión a la baja más fuerte sobre los precios del cobre de LME durante el resto del año”, advierte la vicepresidenta de JP Morgan Asset Management, Marina Valentini.

Faro londinense

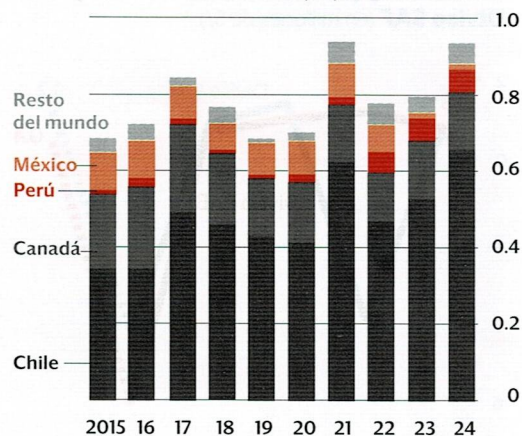
El impacto directo del arancel anunciado por el presidente Donald Trump en la demanda de cobre peruano por ahora es limitado. Si bien Perú es el tercer proveedor de cobre de EE.UU., representa sólo el 7% de sus importaciones externas, de acuerdo con cifras oficiales del Departamento de Comercio de ese país. Además, menos del 5% de las exportaciones peruanas de cobre tienen como destino EE.UU. “Por ese lado no habría un impacto importante, porque podemos redirigir las ventas a otros mercados. Y aún creemos que el arancel podría aplazarse”, estima el CFO de Southern Copper Corporation, Raúl Jacob.

Así, el principal canal de impacto está en el precio del metal rojo. Y, particularmente, en los del LME, que constituye la principal referencia global. “Nos

importa más el precio en Londres, ya que la mayor parte del cobre peruano se dirige a Asia”, remarca la *portfolio manager* de Prima AFP, Ana Lucía Rondón.

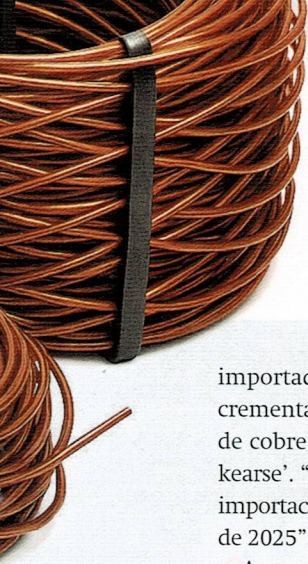
En esa línea, las disrupciones ya empezaron a manifestarse. El anuncio del posible arancel fracturó la habitual correlación entre los principales mercados de cobre. Mientras los futuros en el Commodity Exchange (COMEX) de la Cámara de Comercio de Nueva York repuntaron, el LME comenzó a desacoplarse, rompiendo así un alineamiento histórico que empezó a mostrar tensiones en febrero, cuando el presidente Donald Trump sugirió un arancel del 25%. Desde entonces, los

Importaciones anuales de cobre refinado de EE.UU.
Millones de toneladas métricas (mt)



Fuente: Departamento de Comercio de EE.UU. (US Department of Commerce)





importadores estadounidenses han incrementado notablemente su demanda de cobre, con el objetivo de 'sobrestockearse'. "EE.UU. adelantó casi un año de importaciones en los primeros seis meses de 2025", explica Valentini.

Aunque esta tendencia continúa, se espera que luego la demanda ingrese a un ciclo de reducción que duraría de cuatro a seis meses. Este escenario presionaría a la baja los precios en el LME. Y, en cualquier escenario, los jugadores del sector minero proyectan que la cotización del metal rojo seguiría siendo favorable. "Una parte importante de nuestros ingresos está vinculada al precio de referencia de Londres (LME) y ese precio ya ha caído en las últimas semanas. Aunque vemos cierto impacto, los precios del cobre siguen siendo buenos", agrega Jacob.

La expectativa de que EE.UU. imponga aranceles a la importación del metal ha convertido al LME en el principal termómetro del mercado del cobre, ya que la actual demanda estadounidense no sería sostenible en los próximos meses. "El principal impacto en el corto plazo es una presión a la baja sobre los precios en el LME", advierte la vicepresidenta senior de Moody's, Barbara Mattos. El exceso de demanda en EE.UU. ha generado una escasez artificial fuera de aquel país y evitado, así, que los precios del cobre

Evolución de precio del cobre: Comex vs LME*

En US\$ por libra



*Contratos Comex (HGU3) y LME (MCU3) a 3 meses

Fuente: Investing

"En el corto plazo, se anticipa volatilidad y presión bajista por unos tres a seis meses"

tengan una mayor caída. Mientras tanto, el COMEX superó los US\$5.90 por libra y el LME retrocedió más de 3% desde su pico del 2 de julio, hasta los US\$4.40. "Si bien existen acuerdos comerciales con descuentos o premios, el precio de venta se fija mes a mes. Por ello, una caída sostenida de precios sí impacta", reconoce el vicepresidente de Desarrollo de Negocios y Comercialización de Buenaventura, Aldo Massa. La minera, expuesta al cobre por su participación en Cerro Verde, asegura que precios entre US\$9,000 y US\$8,500 por tonelada (entre US\$4.05 y US\$3.85 por libra) aún son favorables. "Un descenso por debajo de los US\$8,000 ya empezaría a generar preocupación en varias operaciones. Esperamos que no ocurra y que el mercado se estabilice hacia el 4T25", añade Massa.

Para el jefe de *equity research* de Credicorp Capital, Miguel Leiva, la brecha del 25 % entre los precios del COMEX y el LME refleja buena parte del impacto previsto por el arancel, considerando que la demanda de EE. UU. en el mercado global es relativamente acotada —alrededor del 6 %— y que, de ese total, sólo la mitad corresponde a importaciones. Aun así, advierte que los precios seguirán bajo presión en los próximos meses, incluso si los aranceles no se aplican directamente al cobre. "Si las tensiones comerciales persisten, podríamos ver una caída más pronunciada en el precio. En el corto plazo, se anticipa volatilidad y presión bajista por unos tres a seis meses", prevé Leiva.

Si bien China —principal comprador de cobre a nivel mundial— mostró un crecimiento robusto en el 2T25, hay señales de fragilidad para este 2S25. Incluso el presidente del Banco Central de Reserva (BCR), Julio Velarde, puso en duda que el impulso chino sea sostenible.

A pesar de la volatilidad, los fundamentos del cobre —transición energética, centros de datos y electrificación— por ahora se mantienen sólidos. "El principal factor sería la evolución de la economía global para los productores de cobre locales. Creemos que, eventualmente, las disputas se resolverán. Los fundamentos de mediano y largo plazo para el cobre siguen intactos", concluye Leiva.

Sectores y Empresas

GRUPO ROMERO

Rebalanceo en curso

El holding sigue desinvirtiendo en activos *non core* del mercado local para redirigir capital al extranjero. GRAM, su brazo de gestión de activos, es el llamado a comandar la nueva apuesta.

Gruppo Romero continúa recalibrando sus negocios locales. Sólo en los últimos siete meses, el holding concretó la salida de activos *non core* o de difícil escalabilidad como Agrícola del Chira y Pesquera Centinela, y todavía se mantiene en curso el proceso de venta de Primax (SE1964). El fin es claro: reorientar sus recursos hacia mercados que ofrezcan mayores oportunidades de crecimiento; principalmente Estados Unidos (EE.UU.), a través de GRAM, su brazo de *asset management*.

Las desinversiones han sido la regla en los dos últimos años. Grupo Romero ya tendría claro cuáles son los activos estratégicos para sostener su crecimiento en el Perú y cuáles quedarían fuera de su portafolio de largo plazo. “Están dejando empresas que no iban a tener la escala o la capacidad de acción que buscan”, analiza el CEO de Capia SAFI, Carlos Rojas.

La participación de Pesquera Centinela en las exportaciones de harina de pescado, por ejemplo, era baja: alrededor de 3%. Además, dicha pesquera y Agrícola del Chira estaban expuestas a variables externas como el precio del azúcar, de la harina y el aceite de pescado, sin mencionar las cambiantes temporadas de pesca y el clima. “Son negocios cíclicos. No están dispuestos a asumir ese riesgo”, agrega Rojas.

Grupo Romero se decantó por vender dichas empresas a jugadores más especializados, como Ingenio Magdalena y Exalmar. De esa forma, el holding puede enfocarse en negocios que provean mejores flujos y tengan mayor potencial. “Tienen apetito por activos de infraestructura y energía”, apunta el *Head of Research* Perú & Colombia de LarrainVial, Luis Ramos. El grupo también buscaría fortalecer ahora negocios locales clave, como el de alimentos. Un ejemplo de ello es la recompra de acciones de Alicorp realizada en 2024, mediante la cual la empresa adquirió hasta el 10% de sus acciones comunes en circulación.

Hoy, la diversificación apunta al extranjero. “Venden activos [a nivel local] para fondear otros en el plano internacional”, remarca Ramos. Hace dos



La primera gran apuesta de GRAM en EE.UU. fue la compra de UniVista Insurance por más de US\$700 millones

años, cuando consolidó GRAM (Grupo Romero Asset Management), el holding decidió que el mercado al que apuntaría las ‘balas’ sería el de EE.UU. Detrás de esa decisión está el amplio tamaño del mercado y los factores políticos. “Latinoamérica termina contaminada por el ruido político cuando

hay tantos presidentes de izquierda, mientras que EE.UU. reacciona más rápido”, sostiene el vicepresidente senior de APOYO Finanzas Corporativas, Mauricio Concha.

El objetivo de GRAM es recaudar fondos —anclados al Grupo Romero— para luego invertirlos en servicios financieros, seguros de salud, comercio minorista, supermercados, préstamos y entretenimiento. Hasta 2024, el holding sólo administraba el fondo de *private equity* de Carlyle Perú Fund, desde el cual inició la venta de activos como Liderman e Inca Rail (SE1936, SE1943), reportados por esta revista. A inicios de 2025, sin embargo, GRAM concretó su primera inversión y desembolsó más de US\$700 millones por UniVista Insurance, una aseguradora enfocada en comunidades hispanas de Florida y Texas. Se trata de la primera gran apuesta en el mercado estadounidense y representa el inicio de una nueva etapa en el reordenamiento estratégico del holding.

SEMANAeconómica contactó a Grupo Romero para la elaboración de este informe, sin éxito hasta el cierre de esta edición. (ASU) ■



INDUSTRIA

MOTOR INVERNAL

El sector textil afianzará su recuperación este año, apuntalado por una temporada invernal más cruda que lo habitual. Las prendas de esta temporada son claves para dinamizar al sector, pues, al ser más elaboradas, generan márgenes más altos. Por lo pronto, un invierno más frío ha permitido que las ventas crezcan en 30%, detalla la presidenta de

la Asociación Gamarra Emprende, Valeria Mezarina. "También han repuntado otros productos como ropa de cama de invierno y frazadas térmicas", añade.

El incremento de la producción, tanto de insumos como de productos finales, ya venía anticipando la recuperación de las ventas. La fabricación de telas de punto, por ejemplo, creció 38% interanual entre enero y abril, mientras que la confección de prendas más pesadas, como camisas y pantalones, aumentó 18% y

20%, respectivamente, afirma el gerente del Comité Textil de la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), Martín Reaño.

Otro factor detrás de la recuperación es que el calendario ahora incluye otras campañas que van más allá del Día de la Madre o Fiestas Patrias. La recurrencia de eventos de comercio electrónico, como los *cyber days*, se ha vuelto clave para impulsar al sector.

Las compras estatales –sobre todo de hospitales y de la Policía Nacional del Perú– también están reactivando la demanda de producción local. Pero se trata de adquisiciones que están siendo canalizadas a través de mecanismos distintos a Compras a Myperú. El programa del Ministerio de la Producción hoy está en un proceso de reorganización

administrativa que, una vez finalizado, daría lugar al lanzamiento de nuevos proyectos de compra. "Esperamos una demanda importante. No sólo de prendas de vestir y uniformes, sino de otros artículos. Podría haber un anuncio en Fiestas Patrias", estima Reaño.

Entre enero y abril el sector textil ha crecido un 15% interanual

Aunque en las últimas semanas el bloqueo de carreteras ha generado dificultades en los envíos y el abastecimiento de insumos, existen

más alternativas de transporte aéreo con precios competitivos que ayudan a mitigar los retos logísticos, asegura Mezarina.

En general, el sector textil muestra mejores expectativas que en 2024. Entre enero y abril registró un crecimiento interanual de 15%, y se espera que el dinamismo continúe en los próximos meses. (CGC)

AUTOMOTRIZ

"Proyectamos crecer 60% en ventas respecto al 2024"

Juan Mosanapon, *team leader* de Lexus, explica cómo la renovación del portafolio de la marca de lujo y la inclusión de modelos SUV con tecnología híbrida autorecargable impulsará los ingresos este 2025.



SEMANAeconómica

¿Cómo se ha movido la facturación de Lexus Perú en el 1S25?

Crecimos cerca de 52% en ventas respecto al mismo periodo de 2024. En el 1S25 vendimos 158 unidades frente a las 104 del 1S24. Y nuestro *market share* pasó de 5,8% en el 1S24 a cerca del 10% en este primer semestre.

¿La caída del dólar es uno de los factores detrás de los mejores resultados?

No específicamente. Si bien los clientes siempre ven el tipo de cambio favorable para la compra de vehículos, lo que nos está ayudando son las mejoras que hemos hecho en nuestro portafolio, [como] la renovación de modelos. Por ejemplo, el

modelo NX tuvo un cambio total en el 2022 y el RX también en el 2023.

¿Qué modelos están generando más ventas?

El modelo RX, que es nuestra SUV mediana; el modelo NX, nuestra SUV compacta; y el modelo LBX, el *crossover* que lanzamos en abril del año pasado. Esos son los principales impulsores del crecimiento. Tienen tecnología híbrida eléctrica autorecargable, y sus ventas, en conjunto, han aumentado cerca de 190% respecto al año pasado.

¿Qué porcentaje de clientes hoy adquiere un Lexus al contado?

Entre el 30% y 40% de las compras son financiadas con nuestro programa de financiamiento exclusivo o con bancos. El 60% restante es al contado. [Algunos clientes] dejan vehículos en parte de pago. Tenemos una unidad de seminuevos donde vendemos esos vehículos, sean de nuestra marca o no.

¿Qué expectativas de crecimiento manejan para el 2S25 y el próximo año?

Para este año, proyectamos crecer 60% en ventas respecto al cierre del 2024. En el 2S25 vamos a abrir un nuevo punto de exhibición y venta de vehículos en Miraflores, y el próximo año también vamos a renovar uno de nuestros modelos. (EAA)



Juan José Rázuri

Alberto Santillana

AUTOMOTRIZ

“En 2024 batimos récord de vehículos blindados”

Alberto Santillana (AS) y Juan José Rázuri (JJR), gerente general y CFO de Armor Corp, cuentan cómo los niveles de criminalidad impulsaron la demanda de sus clientes. Este 2025 volverán a superar el número de autos blindados.

¿Cuánto creció la demanda de autos blindados de Armor?

JJR: Cambió en los últimos 24 meses. Antes, el 50% de la facturación venía de personas naturales; ahora, el 70% es de empresas. AS: Antes, sólo las personas con alto poder adquisitivo podían adquirir este producto. Hoy, hemos podido democratizarlo con precios más competitivos. En 2024, batimos el récord de cantidad de vehículos blindados. Llegamos a 107, casi nueve carros al mes. Este año superaremos esta cantidad.

¿Cuántos vehículos más estiman blindar este año?

JJR: Tenemos dos proyecciones: con la capacidad actual y la ampliación de la planta. Con la primera, podríamos tener entre 115 y 120 autos blindados. Si logramos tener lista la ampliación, podríamos llegar a las 140 o 145 unidades a nivel intermedio, sin considerar niveles superiores [que protegen contra todo tipo de armamento]. Estamos implementando turnos los fines de semana, incluso horas extra. También estamos detrás de un proyecto de renovación de flota nivel superior.

¿Cuánto invertirá Armor en la ampliación de la planta?

JJR: Es un capex aproximado de US\$250,000, entre el tema de equipamiento, maquinaria e infraestructura para personal.

¿Qué vehículos son los que más demandan blindaje?

AS: Antes el blindaje era sólo para vehículos de alta gama. Hoy tenemos vehículos de todo tipo. Tenemos una alianza estratégica con Óptima Ballistic Glass, planta de vidrios blindados número uno en la región, que nos da la exclusividad para Perú y Chile.

¿También tienen clientes en Chile?

AS: Atendemos pedidos puntuales. El año pasado hicimos más de 25 unidades de nivel superior para los Carabineros. Pero es un mercado que nos interesa mucho y nos gustaría desarrollarlo más. Aunque la principal operación está acá.

¿La demanda en Perú sólo está concentrada en Lima?

AS: La mayor cantidad está en Lima, pero cada vez viene más de provincias como Trujillo, Arequipa y Piura. Sobre todo, Trujillo, por los altos niveles de delincuencia. Hoy, mínimo uno de cada siete blindajes son de Trujillo. Evaluamos tener una planta allá. (ASU)

AGROPECUARIO

EXIGENCIAS ASIÁTICAS

La incursión de los principales cultivos de agroexportación peruanos al mercado asiático aún tiene un largo trecho por recorrer. A pesar de que el puerto de Chancay reduce las distancias y brinda ventajas logísticas, queda una amplia brecha por cerrar, que exige inversiones adicionales, de cara a una consolidación.

Asia se mantiene como el tercer destino de las agroexportaciones peruanas, después de Estados Unidos y Europa. Sin embargo, representa, en promedio, apenas el 10% del total exportado por el sector (ver gráfico). Así, aún tiene un amplio margen aún por desarrollar.

Las festividades asiáticas suelen impulsar la demanda estacional de productos como la granada, el mango, la uva y el arándano. El problema es que los últimos tres –los más importantes en la canasta agroexportadora– aún enfrentan barreras de entrada vinculadas a las preferencias de consumo asiático.

Una de ellas es el alto estándar de calidad. En Japón, por ejemplo, existe mucha concentración de *retailers* y tiendas por conveniencia que están cada vez más interesa-

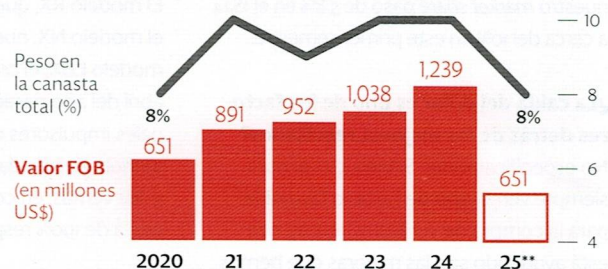
dos en la palta. Su exigencia es que el fruto tenga al menos 23% de materia seca, indicador que garantiza un mejor sabor y textura. Si no cumple con el requisito en cuestión, el producto es rechazado, explicó el líder comercial para Asia de Westfalia Fruit Perú, Diego Vásquez, durante la presentación del Fresh Report 2025.

La apariencia y dimensión también son fundamentales. En el caso del arándano, la exigencia es un calibre mínimo de 16 mm. En el caso de la uva, el requisito es tamaño ‘jumbo’ y color carmesí intenso. “Tienes que tener las variedades que te arrojen esas características para poder venderla”, remarca el exdirector de Agrorural, Marco Vinelli. Finalmente, están los hábitos

del consumidor. En el este de China –en ciudades como Shanghai, Guangzhou o Beijing– la palta ya es un producto conocido. A raíz de su agresiva incursión en volumen, fue necesario innovar en su consumo mediante formatos como jugos y helados. En otras regiones, sin embargo, muchos consumidores todavía desconocen el producto. “Cambiar el hábito de consumo es muy complejo. La única manera de hacerlo es invirtiendo en promoción. Hay que educar a las personas en su consumo”, acota el gerente general de ProHass, Arturo Medina. (CGC)

La colocación de fruta peruana en Asia no sólo involucra retos logísticos

Evolución de las agroexportaciones peruanas al Asia*



*Incluye China, Hong Kong, Malasia, Corea del Sur, Indonesia, Japón, Taiwán, Tailandia, Vietnam, Singapur y Filipinas

**Entre enero y mayo

Fuente: Sunat, Promperú



Alejandro Ruiz de Somocurcio, Gerente de Negocios Premium de Volvo.



Cristian Caillat-Bois, Network Development Manager Latam; **Chiara Grazzini**, Network Director Latam; y **Andrea Burgos**, Managing Director Latam de Volvo.

VOLVO EX90: INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD

El nuevo Volvo EX90 llega al Perú como el SUV eléctrico más seguro y sofisticado de la marca. Diseñado desde cero como un modelo 100% eléctrico, este vehículo combina una autonomía de hasta 600 km con tecnología LiDAR, inteligencia artificial y una arquitectura digital que evoluciona en base a la experiencia de conducción. Sus sensores de última generación son capaces de anticipar riesgos y refuerzan el compromiso de la marca con la seguridad de sus usuarios.

Además, el interior de EX90 incorpora materiales sostenibles y refleja la estética funcional del diseño escandinavo. La llegada de EX90, junto a la apertura de la nueva tienda Volvo en San Isidro, marcan un hito en el mercado peruano. Más que un modelo innovador; EX90 es una apuesta firme de Volvo por la movilidad del futuro. ■



Gonzalo Gamboa, Jefe de Ventas de Volvo.



Mauricio Razzeto, Jefe de Producto de Volvo.



Mauricio Razzeto, Jefe de Producto Volvo; **Diego Lombardi**, **Sandra Pleviani**, **Talia Echecopar** y **Pierre Cateriano**.



Guillermo Gonzales, Gerente de Marketing y Experiencia de clientes Gildemeister; **Fiorella Quino**, Marketing Marcas Premium; **Vanessa Dibos**, Jefe de Marketing Premium; **Gonzalo Gamboa**, Jefe de Ventas; **Alejandro Ruiz de Somocurcio**, Gerente de Negocios Premium; y **Mauricio Razzeto**, Jefe de Producto de Volvo.

CHACARILLA REINVENTADA

Chacarilla ya dejó de ser una zona residencial con algunos polos de comercio como el Centro Comercial Caminos del Inca o el *strip center* Santa María.

El ingreso de nuevas marcas, como Smartfit, Superperpet, Flora & Fauna, Yopo o Lucío Café, la ha transformado en un eje comercial cada vez más dinámico y atractivo para abrir nuevos negocios.

Este *cluster*, de fácil acceso por su conexión con las avenidas Caminos del Inca y Primavera, dispone de 167 locales comerciales con áreas típicas de entre 50 m² y 200 m² y una tasa de vacancia de 2.4%, dentro del promedio de otras zonas comerciales de Lima, según datos

de Binswanger Perú.

El creciente comercio responde a la alta densidad residencial y poder adquisitivo de la zona. Es por estos motivos que Supermercados Holi instaló allí uno de sus locales más grandes a fines de 2024. "Chacarilla es atractiva porque sigue siendo una zona residencial con alta densidad de departamentos y casas", observa

"Tiene sentido que pronto ingrese un nuevo edificio de oficinas"

el CEO y cofundador de Holi, Theo Lozano. Hoy, esta tienda es una de las tres que más ingresos genera de la cadena.

El potencial de Chacarilla también cobra notoriedad en el

mercado de oficinas. Hoy, la zona alberga 24 edificios clase B que, en conjunto, suman un *stock* de 113,400 m². Su tasa de vacancia se ubica cuatro puntos por debajo del promedio del mercado (ver gráfico). "Es un corredor que puede crecer más", sostiene el

gerente de expansión de IWC para Perú, Ecuador y Bolivia, Juan Carlos Farías. En 2024, la multinacional inauguró en el corazón de Chacarilla un centro de *coworking* de 400 m². La preventa se cerró al 100% antes de su apertura, y la demanda posterior confirmó el atractivo de la zona: "Durante el primer mes de operaciones, recibimos solicitudes suficientes como para llenar al menos dos centros más", afirma Farías.

El reto, sin embargo, está en la oferta: la mayoría de edificios

de oficinas en Chacarilla son multipropietarios, lo que fracciona el *stock* disponible y complica la consolidación de metrajes amplios. El último edificio de oficinas que ingresó al mercado en la zona lo hizo en 2018, pero las señales de mercado apuntan a una pronta reactivación. "Por los datos del ciclo inmobiliario, tiene sentido que pronto ingrese un nuevo edificio de oficinas a este corredor", anticipa el *research manager* de Binswanger Perú, Max Medina. (EAA)

Vacancia de comercios puerta a calle y oficinas clase B en el corredor comercial de Chacarilla (en %)



Fuente: Binswanger Perú

ACERO AL ROJO VIVO

El enfrentamiento entre importadoras y productoras locales de alambón de acero ingresa a una nueva etapa. La decisión del Indecopi de imponer derechos *antidumping* provisionales a las importaciones de alambón de acero chino por cuatro meses, en el marco de una investigación por presunto *dumping*, ha generado cuestio-

namientos de las importadoras

La decisión de la agencia tuvo como fundamento un informe preliminar que revela un incremento de las importaciones (ver gráfico), una subvaloración del precio de venta interna y un margen de *dumping* de 11.2%. El cálculo, sin embargo, utilizó como *benchmark* las exportaciones de China hacia Ecuador, cuya validez es objetada. "[El margen de *dumping*] se calcula comparando el precio normal del producto en China con el precio de venta en el Perú. Sólo existe si el precio

en China es mayor. La referencia de Ecuador es un indicio, pero no significa que haya margen [de *dumping*]", dice el socio de Hernández & Cía, Leonardo López.

Esta situación llevó a las importadoras a solicitar la ampliación del periodo probatorio –para recepción y análisis de pruebas– de uno a tres meses, decisión que el Indecopi deberá tomar a más tardar el próximo 23 de julio. "Si el periodo se amplía, el caso no se resolvería este año", prevé el socio del estudio Muñoz, Jesús Espinoza, quien representa a algunas empresas importadoras.

El tiempo adicional de investigación no implica necesariamente la extensión de los derechos *antidumping* provisionales más allá de cuatro meses. Hacerlo generaría distorsiones adicionales en el mercado, pues

desincentivaría la acumulación de inventario frente a una posible sanción.

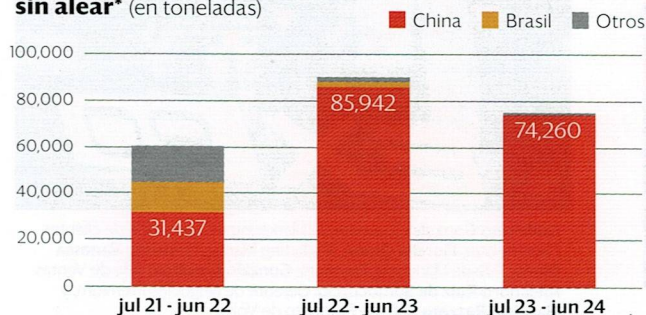
"Es un caso atípico, pues analizamos un insumo. Hay industria nacional en ambos lados", señala Espinoza.

Las importadoras también denuncian irregularidades en el procedimiento, como la publicación de la medida sin esperar a la audiencia de informe oral, lo que ha motivado un pedido de nulidad del proceso.

Robert Venero, socio de Diez Canseco Abogados, firma que representa a Aceros Arequipa –empresa denunciante–, asegura que las importadoras fueron debidamente notificadas de la denuncia, la cual señalaba que podría dictarse una medida cautelar. López, sin embargo, considera que sí hubo una falta en el proceso. (CGC)

Las importadoras de alambón denunciaron irregularidades

Importaciones peruanas de alambón de acero sin alea* (en toneladas)



*Informe N° 02-2025/CDB de Indecopi

Fuente: Diez Canseco Abogados

SÉ PARTE DE PERUMIN 37

JUNTOS POR MÁS
OPORTUNIDADES Y
BIENESTAR PARA TODOS



ES POSIBLE GRACIAS A :

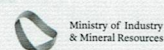
SOCIO ESTRATÉGICO



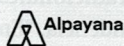
ORO



PLATA



COBRE



Economía y Finanzas

MERCADO DE VALORES

Ganadores de las caídas

Lejos de ahuyentarlos, las caídas de los mercados están atrayendo y beneficiando a más inversionistas *retail* locales, tanto en la BVL como en Wall Street.

Las correcciones de la bolsa estadounidense ya están dejando ganancias significativas para aquellos inversionistas que apostaron por una estrategia de compra justo después de producida la caída (*'buy the dip'*). Por ejemplo, quienes compraron activos a inicios de abril, luego de que EE.UU. anunciara su nueva política de aranceles, hoy gozan de retornos importantes, de la mano de la recuperación sostenida mostrada desde entonces por índices como el S&P 500 y otros.

Tras una pausa por toma de ganancias durante los meses de mayo y junio, esta estrategia volvió a tomar impulso en julio, incluso bajo un escenario de menor percepción de riesgo en los mercados (SE1970). Así, el *'buy the dip'* sigue marcando el ritmo del mercado en EE.UU. y llevando a que las compras minoristas de acciones y ETF alcancen récords históricos, según datos de VandaTrack. Todo esto, mientras los inversionistas aprovechan los *pullbacks* que se presentan durante la evolución de las negociaciones entre Washington y sus principales socios comerciales.

Los inversionistas peruanos se han subido a este tren. En Trii —la app con mayor flujo de *trading retail* en la BVL— el entusiasmo inversor alcanzó su punto máximo en abril, durante el llamado 'día de la liberación'. "El patrón es claro: cada caída activa el interés por comprar", cuenta el CEO de Trii, Diego Torres. En



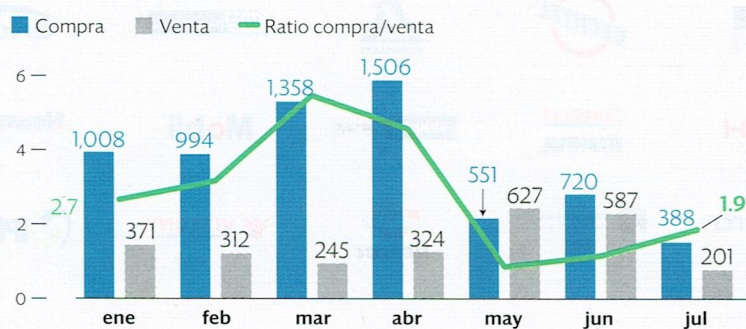
julio, la fiebre compradora volvió a subir a tal punto que, en lo que va del mes, el 67% de las operaciones registradas en la plataforma fueron compras. Los picos se dieron el 1 y 7 de julio, en medio de la expectativa por el anunciado fin de la tregua arancelaria, luego postergado hasta el 1 de agosto.

El 'buy the dip' está marcando el ritmo del mercado en EE.UU.

Otras plataformas de *trading* evidencian comportamientos similares. En Hapi —que permite invertir directamente en Wall Street— abril fue un mes de récords en depósitos y operaciones. "Muchos reforzaron sus portafolios durante la corrección del S&P 500 y, en menos de un mes, ganaron hasta 14%. Hoy, si se mantuvieron invertidos, el retorno supera el 25%", afirma su CEO, Duzko Kelez. Entre los activos más demandados destacan ETF como SPY y VOO (que replican el S&P 500) y grandes tecnológicas como Nvidia, Microsoft y Tesla.

Incluso las casas de bolsa tradicionales están viendo réplicas de esta tendencia. "En los últimos tres meses, más del 55% de las órdenes han sido de compra", dice Luis Piñón, jefe de negociación de Grupo Coril SAB. BBVA Bolsa también reconoce que los picos de negociación coinciden con caídas y están principalmente relacionados con ETF vinculados al mercado estadounidense. "La fe en el mercado es tal que, hoy, toda corrección es vista como una oportunidad", explica su gerente general, Jorge Ramos. (JTV)

Negociaciones de valores extranjeros vinculados a EE.UU. por clientes peruanos* (en número de operaciones)



Fuente: App Trii

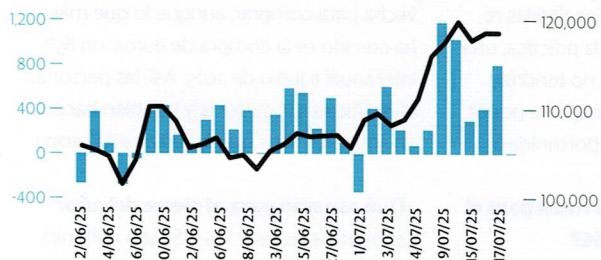
CRIPATOMONEDAS

ESPALDARAZO AL BITCOIN

El bitcoin atraviesa un nuevo *rally*. Su cotización se ubica por encima de US\$120,000, con una apreciación anual de 26%. Y, en la medida en que rompe récords, sigue ampliando su exposición entre los

Trump de abrir los fondos de pensiones de EE.UU. a las inversiones en *cripto*. Otra noticia que da cuenta de un fuerte respaldo gubernamental. "Es difícil que haya un revés fuerte en el bitcoin. Las decisiones de los institucionales son pensadas más en el mediano y largo plazo", estima el *country manager* de Buda.com, Alberto Rocca.

Flujo neto total de los ETF *spot* de bitcoin vs precio del bitcoin* (Flujos en millones US\$)



*Flujo neto de capital (entradas menos salidas) en fondos cotizados que compran bitcoin directamente

Fuente: Coinglass

inversionistas *retail* peruanos.

Exchanges como Buda.com, Buenbit y Lemon advierten que los picos de precio, sumados a la menor percepción de riesgo que genera el creciente respaldo institucional, están atrayendo a más personas a su ecosistema. "El flujo vino de una base de usuarios antiguos que aprovecharon el alza y también empezamos a ver la entrada de usuarios nuevos", apunta el CFO de Buenbit, Matías Romero.

A nivel global, el nuevo *rally* ha sido impulsado por los flujos institucionales, pues durante julio se han registrado entradas récord a los ETF de BTC. Dicho impulso, además, coincidió con la aprobación de varias leyes en la Cámara de Representantes de Estados Unidos –en el marco de lo que se denominó la 'Crypto week'– y la propuesta pública del presidente Donald

En paralelo, entidades como JP Morgan y Bank of America están evaluando lanzar sus propias *stablecoins*. Lo que genera un impulso adicional que alcanzaría al resto del ecosistema. "Bitcoin funciona como punta de lanza. En este ciclo, el siguiente paso lógico es Ethereum, que ya viene ganando ritmo, y luego Solana", anticipa el gerente de negocios de Lemon, Fernando Cruz. Según el ejecutivo, en los recientes picos de precio hubo más compras y la mayoría de los que vendieron para tomar ganancias dejaron sus posiciones en *stablecoins*.

El creciente apetito *cripto* se refleja también en la BVL. Al 16 de julio ya se habían realizado en esta 1,076 operaciones con ETF de bitcoin. Una cifra casi igual a la alcanzada en todo 2024. Hoy, según BBVA Bolsa, el bitcoin ya es una "posición estructural" en los portafolios de sus clientes. (JTV)

BANCA

RENTABILIDAD NACIONAL

El Banco de la Nación (BN) se mantiene como la entidad financiera más rentable del país. Al cierre de mayo de 2025, su rentabilidad patrimonial (ROE) fue de 33.08%, de acuerdo con datos de la SBS.

Aunque dista de los picos de rentabilidad que alcanzó en 2023 (ver gráfico), el BN sigue reportando mejores números que todas las entidades financieras privadas del sistema. Solamente Citibank Perú se le acerca, con un ROE de 32.86% a mayo de 2025.

Uno de los factores que favorecen los buenos resultados del BN es el acceso a un costo de

financiamiento muy bajo, que no lo tiene nadie más en el sistema financiero, destacan fuentes del sector. El BN tiene mucha liquidez, porque por ahí transitan los fondos del Estado. Eso le permite obtener márgenes financieros importantes en sus préstamos, dirigidos básicamente a empleados públicos y pensionistas. "El Banco de la Nación tiene un mercado cautivo. Ahí los funcionarios públicos reciben sus salarios y el banco les puede ofrecer tasas de interés preferenciales", resalta Yang

Chang, profesor de Finanzas de la Universidad de Piura.

La morosidad del BN también es baja, pues prácticamente todos los créditos que otorga son con descuento por planilla, refiere Chang. Así, su ratio de mora se ubicó en 2.1% a mayo de este año. Durante el 1S25, el crecimiento del número de clientes de créditos de consumo e hipotecarios superó los 12,000, mientras que el saldo de la cartera se incrementó en S/554 millones, explica César Lepage, gerente general (e) del Banco de la Nación.

Otra fuente importante de rentabilidad para el BN es la inversión en bonos, fundamentalmente del gobierno de Perú. También lo son, aunque en menor medida, los certificados de depósitos del BCR.

La utilidad neta del banco estatal alcanzó los S/525.7 millones al cierre de mayo. Según Lepage, este monto –que representa una contracción de 21.6%, respecto al mismo periodo del año pasado– se explica por la reducción de las tasas de interés de los créditos, en un contexto global de recortes de las tasas de política monetaria. Para compensar la baja de tasas, el banco ha optado por una estrategia comercial que impulse los préstamos personales, añade su gerente general. (MAP)

El ROE del BN se ubicó en 33.08% al cierre de mayo del 2025

Evolución de la rentabilidad patrimonial del Banco de la Nación (ROE en %)



Fuente: SBS

“Esperamos superar los US\$400 millones en volumen transado”

Maria José Artacho, *country manager* de Global66 en Perú, destaca que los peruanos han incrementado sus compras de euros. Los envíos de remesas y el cambio de divisas a través de la *fintech* creció 90% en la primera mitad del 2025.



¿Cuál ha sido el desempeño de Global66 en esta primera parte del año?

En el 1S25, el volumen transaccionado –de remesas y cambio de monedas– creció 90% respecto al 1S24. Ya estamos al 80% de lo reportado en todo el 2024, y el número de usuarios registrados superó los 200,000.

¿Qué perfiles de usuarios manejan?

Son personas de entre 18 y 50 años con necesidades financieras internacionales. Hay extranjeros que mandan dinero a sus países, peruanos que hacen pregrados y posgrados en el exterior, *freelancers* e inversionistas locales en la bolsa de EE.UU. o que compran departamentos en países como España.

¿Las políticas migratorias de Donald Trump afectaron el envío de remesas?

En nuestro caso se ha mantenido el crecimiento. Con el sistema de Global66 las remesas desde EE.UU. son, en la práctica, una transferencia local, entonces no tendrían que pagar el impuesto que se quiere poner. Ahí vemos una muy buena oportunidad.

¿Cuáles son las principales rutas para el envío de dinero de Global66?

Llegamos a 70 destinos, pero nuestra ruta estrella es España. Le siguen Colombia y EE.UU. Y la que viene creciendo es la ruta a la India, que la usan los trabajadores de las empresas de ese país establecidas en Perú.

¿La caída del dólar ha impulsado el cambio de moneda?

Cuando baja el dólar la gente siempre aprovecha para comprar, aunque lo que más ha crecido es la compra de euros: un 65% interanual a junio de 2025. Así, las personas diversifican sus carteras y también hacen envíos a sus hijos que estudian en Europa.

¿Qué esperan para el cierre del año?

Esperamos superar los US\$400 millones en volúmenes transados este año. En un par de meses la billetera de Global66 será interoperable. Eso nos acercará más a nuestro objetivo de mediano plazo: ser un neobanco. (MAP)

SEMANAeconómica

Sumamos nuevas voces al mejor análisis



Finanzas

Javier Ichazo
CEO de Mibanco Perú
y líder de Microfinanzas
de Credicorp



Negocios

Rubén Sánchez
CEO del Grupo San Antonio



Innovación

Jurgita Šarkovaitė
Customer Success Director
de Neo Consulting



Desarrollo profesional

María Paz Oliva
Co-fundadora de MBA Perú
y *assistant vice president*
de Citi en Nueva York

Síguenos en:



La educación navegando en la transformación digital



¡ACELERAMOS O NAUFRAGAMOS!

Es momento de adaptarnos, innovar y acelerar el rumbo hacia un aprendizaje conectado con el mundo.

La transformación digital ya es una realidad y la Educación no puede quedarse atrás.

No permitamos que la falta de acción nos deje a la deriva.

Prepárate para superar los desafíos actuales junto a quienes ya están liderando la transformación digital en la educación.

✳ Se entregará certificado con horas.

13/14 AGOSTO



Auditorio "Ing. Antonio Blanco Blasco" del Consejo Departamental de Lima del Colegio de Ingenieros del Perú
Calle Barcelona 240, San Isidro

CON DESTACADOS EXPOSITORES



José Escamilla

Director asociado del Instituto para el Futuro de la Educación del Tecnológico de Monterrey



Saro Khatchadourian

Director, Jefe de Personal, de Comunicaciones y Marketing de Cisco



Liliana Alvarado

Vicerrectora Académica y Directora de la Escuela de Postgrado de la Universidad Tecnológica del Perú (UTP)



Rodrigo Fernández de Paredes

CEO CX Latam Group



Alfredo Pérsico

CEO y Fundador de FutureLab y Agents4Future (A4F)

#LaEducacionNoPuedeEsperar #CADEeducacion

Contáctanos en www.ipae.pe/cade-educacion-2025 | cadeeducacion@ipae.pe | (01) 644-0552

IPAE
ACCIÓN EMPRESARIAL

AUSPICIADORES

PLATINO



CONSEJO DEPARTAMENTAL DE LIMA



ORO



PLATA

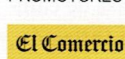


COLABORADORES

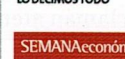


MEDIOS ALIADOS

PROMOTORES



AUSPICIADORES



COLABORADORES





Michael Stott

La arriesgada apuesta de Javier Milei por un peso poderoso

El presidente argentino espera que una moneda fuerte lo ayude a alcanzar el objetivo por el que ha apostado su reputación política: acabar con la inflación.

Es invierno en el hemisferio sur, pero los argentinos acuden en masa a las playas de Río de Janeiro. Algo que evidencia un problema para el presidente Javier Milei y su cruzada para hacer a Argentina grande otra vez.

Los turistas que beben caipirinha forman parte de un éxodo mayor. Más de 8.4 millones de argentinos viajaron al extranjero en los cuatro primeros meses de este año; un 68% más que en el mismo período del año anterior. Ellos están aprovechando un peso tan fuerte que ha convertido en gangas los antes costosos viajes al extranjero y ha abierto un gran agujero en la cuenta corriente del país.

Tener un peso argentino poderoso es política de su gobierno. Milei apuesta a que esto lo ayudará a alcanzar el objetivo por el que ha apostado su reputación política: acabar con la inflación. Argentina celebrará elecciones de mitad de mandato en octubre y, aunque la inflación del mes pasado fue la más baja de los últimos cinco años, los precios siguen subiendo un 43% interanual.

Ante el dilema entre reducir la inflación, impulsar el crecimiento o acumular reservas y estabilizar la tasa de cambio, "el gobierno priorizó la inflación, que es la más rentable políticamente, a expensas de las otras. Ahora las demás áreas reclaman atención a gritos",

dijo Eduardo Levy Yeyati, economista y profesor de la universidad Torcuato di Tella de Buenos Aires.

Con un peso argentino 40% más fuerte frente al dólar en términos reales, las importaciones se han disparado, las pequeñas empresas han enfrentado dificultades y el desempleo ha alcanzado su nivel más alto en cuatro años. A pesar del deseo tantas veces confesado de Milei, de transformar la Argentina estatista en un faro del libre mercado, los jefes ejecutivos no quieren abrir sus billeteras. "La clase empresarial nunca ha estado tan contenta con un presidente, pero siguen sin invertir fuera de la energía y la minería. Hasta que no se levante totalmente el control de cam-

"La clase empresarial nunca ha estado tan contenta con un presidente, pero siguen sin invertir fuera de la energía y minería"

bios y el Congreso apruebe una reforma laboral, es muy difícil que eso ocurra", dijo un ejecutivo argentino.

Una sentencia de una corte neoyorquina que ordena al gobierno ceder su participación mayoritaria en la compañía petrolera estatal YPF para ayudar a resolver un litigio de US\$16,000 millones, por la nacionalización de la compañía en 2012, ha sofocado aún más el espíritu animal. Y Milei ha apelado la decisión.

Su gobierno libertario sólo tiene una pequeña minoría de escaños en el Congreso y las elecciones de mitad de mandato son cruciales para reforzar su posición. El presidente confía en la victoria, pero Ramiro Blázquez, estratega para América Latina de StoneX, dice que a Milei le faltan dos elementos cruciales en el camino hacia la votación: dólares y consenso político. Blázquez calcula que, según una estimación conservadora, el déficit por cuenta corriente ascenderá a US\$8,000 millones en el tercer trimestre, conforme los nerviosos argentinos se entregan a su pasatiempo favorito: comprar la divisa estadounidense como cobertura antes de las elecciones.

El deseo del gobierno de mantener fuerte el peso también le ha impedido comprar dólares para acumular reservas, uno de los objetivos que acordó con el Fondo Monetario Internacional

(FMI) como parte de un nuevo rescate de US\$20,000 millones, en abril. Argentina necesitará dólares para hacerle importantes pagos de deuda externa a acreedores privados el próximo año. Un paso vital para volver a los mercados internacionales de capitales.

El otro problema de Milei, sin embargo, es político. "La falta de consenso hace que en el Congreso se discutan leyes muy peligrosas, que podrían acabar con el superávit presupuestario", afirma Blázquez.

Como muestra de lo que puede deparar el futuro, los legisladores del Senado, dominado por los peronistas, votaron el 10 de julio a favor de aumentar el gasto en pensiones y seguridad social. Algo que, según el gobierno, costaría alrededor del 2.5% del producto bruto interno

(PBI), si se combina con otras medidas.

Milei ha prometido vetar la ley y el gobierno espera que, incluso si el Congreso ignora su veto, los recursos legales impidan que el gasto extra agote el presupuesto antes de las elecciones. Milei, un consumado *outsider* de la política, nunca ha buscado el consenso, pero esto fue menos importante el año pasado porque consiguió el derecho a hacer ciertas reformas por decreto; facultad que ahora ha expirado. También fue capaz de doblegar a su voluntad a los gobernadores provinciales, mediante la retención de fondos; una estrategia que ahora está llegando a sus límites.

De cara a las elecciones de mitad de mandato, es su hermana Karina, una ex vendedora de pasteles en Instagram convertida en jefa de gabinete, quien se

ha encargado de la estrategia política. Todavía existen posibilidades de que Milei triunfe en las elecciones, tome medidas con rapidez para disminuir la sobrevalorada tasa de cambio y acumule reservas, ganando más inversiones. Pero, siendo Argentina, los riesgos siguen siendo altos.

El gobierno se apresura a lanzar una andanada de insultos contra cualquiera que cuestione su gestión económica, por lo que pocos argentinos bien relacionados se arriesgan a recibir críticas públicas. Aunque, como dijo un ex alto funcionario: "La economía parece frágil. En un país tan dolarizado como Argentina, uno no puede permitirse el lujo de tener pocas reservas. Creo que la incertidumbre va a aumentar".

FT



PERÚ

Ministerio de Economía y Finanzas

Agencia de Promoción de la Inversión Privada

Dirección Especial de Proyectos

PRO INVERSIÓN

"Decenio de la Igualdad de Oportunidades para Mujeres y Hombres"
"Año de la Recuperación y Consolidación de la Economía Peruana"

AGENCIA DE PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN PRIVADA – PROINVERSIÓN

Invitación a Presentar Expresiones de Interés

La Agencia de Promoción de la Inversión Privada – PROINVERSIÓN, requiere contratar los servicios de asesoría integral, que cubra aspectos técnicos, económicos-financieros, legales, ambientales y de promoción para las fases de estructuración y transacción, de acuerdo con el Decreto Legislativo N° 1362, del proyecto Iniciativa Estatal de Proyectos en Activos Sechura.

La Dirección Especial de Proyectos invita a las firmas consultoras nacionales y extranjeras, a presentar expresiones de interés para participar en el proceso de selección correspondiente.

Para más información sobre el proyecto, el alcance de la consultoría y la documentación a presentar se deberá revisar los documentos de referencia que serán publicados en la página web de PROINVERSIÓN en el siguiente enlace:

<https://www.investinperu.pe/es/pi/procesos-de-seleccion/expresiones-de-interes/2025ei/consultoria-integral-proyecto-sechura>

Las expresiones de interés deberán estar conformadas por (i) la Carta de Presentación firmada por el Postulante, y (ii) Declaración Jurada de experiencias del postulante, debidamente llenada y firmada. Dichas Expresiones de Interés deberán ser enviadas vía correo electrónico a jincio@proinversion.gob.pe o en físico a la dirección indicada líneas abajo, a más tardar hasta el día 30 de julio de 2025.

Dirección física para la presentación de Expresiones de Interés:

Agencia de Promoción de la Inversión Privada
Dirección Especial de Proyectos

Atención:

José Rogger Incio Sánchez – Director de Proyecto de la Iniciativa Estatal en Proyectos en Activos Sechura.
Av. Enrique Canaval Moreyra N° 150, Piso 8, San Isidro, Lima - Perú.
Código Postal: 15047

ESTRATEGIA

El nuevo ajuste de Laureate en Perú

La abrupta salida de su ahora ex CEO ha supuesto una nueva reestructuración interna del holding dueño de la UPC, UPN y Cibertec. La búsqueda de eficiencias se sigue profundizando.

A dos años de su último rearmado, Laureate Perú —el conglomerado educativo dueño de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), la Universidad Privada del Norte (UPN) y el instituto Cibertec— volvió a sacudir, de manera sorpresiva, su estructura organizacional. En mayo, Christian Haerberle, hasta entonces CEO de la operación local, anunció su salida oficial. Un cambio concretado el último 30 de junio y que, según pudo conocer SEMANA económica a través de distintas fuentes involucradas en el proceso, daría inicio a una reforma profunda en la primera línea del organigrama del holding durante las últimas semanas.

La salida de Haerberle, que habría sido desencadenada por los desacuerdos del holding y el ejecutivo respecto a su lugar de residencia —ejercía el cargo desde Chile—, dio paso a la designación de Álvaro Ramos, hasta ese momento CEO de UPN, como sucesor. Inmediatamente, Ramos comunicó las primeras medidas de su gestión, que suponen la supresión de varios cargos de alto nivel; entre ellos, las posiciones de CEO en la UPC y la UPN. En 2023, el grupo ya

había eliminado la posición de CEO en Cibertec (SE1873).

Ahora la UPC, además, se quedará temporalmente sin rector. Edward Roekaert, quien ocupaba esa posición a la par de la de CEO, pasará al recientemente creado puesto de *Chief Academic Officer* de Laureate Perú. Desde allí liderará la estrategia académica de la UPC, UPN y Cibertec. “En consecuencia, iniciaremos el proceso de selección para cubrir la posición de rector de UPC”, se lee en el comunicado interno al que esta revista tuvo acceso en exclusiva.

Con el nuevo ajuste, Laureate dará paso a un modelo organizativo aun más centralizado, en el que las tres instituciones pasarán a reportar directamente al corporativo. Pasos alineados con la creciente búsqueda de eficiencias mostrada desde 2023, que se tradujo en una reducción de los gastos y un incremento del ebitda ajustado

de la compañía en 2024. “Fue casi comparable al de las operaciones de México, que duplica los ingresos de Perú”, afirma el socio de la consultora Piazzon, Mendiola, Aguirre y Asociados, Luis Mendiola.

Gran parte de este nuevo ajuste está vinculado, por otro lado, a la apuesta por la educación virtual. “Estamos migrando hacia un nuevo modelo de gestión [...] Hoy, el estudiante es distinto: valora tanto la experiencia en el campus como las oportunidades que le ofrece el entorno digital”, explicó Laureate a esta revista, mediante un pronunciamiento institucional. Ahora, se han creado nuevas posiciones orientadas a fortalecer la gestión en entornos híbridos, como la vicepresidencia de *Online Operations & Student Experience* y la vicepresidencia de *Face-to-Face Operations*. A la par de estos nuevos puestos, el ajuste también significó la salida de ejecutivos cercanos a Haerberle; entre ellos, el *Chief Commercial Officer* y la vicepresidencia de *Student Experience and Retention*.

Pero el rediseño aún no termina. De acuerdo con distintas fuentes con conocimiento directo de la estrategia del grupo a las que accedió esta revista, habría nuevos cambios en el horizonte. “Es una reestructuración aún en curso”, finaliza una de esas fuentes, sin autorización para declarar. (AÑO)

Las posiciones de CEO en la UPC, la UPN y Cibertec ya no existen

Nuevo organigrama corporativo de Laureate Perú



"Tendremos cuatro sedes con paneles solares [este año]"

María Inés Ciancaglini, jefa de Sostenibilidad de Innova Schools, revela que la implementación de paneles solares logró reducir en 20% la factura de energía en su sede piloto. La meta al 2030 es reducir la huella de carbono relativa en 20%.



¿Cuáles son los pilares de sostenibilidad de Innova Schools?

El primer pilar es el aprendizaje e incorporar el enfoque de educación sostenible desde la currícula. Generamos conocimientos, pero también los llevamos a la práctica. El segundo pilar es infraestructura sostenible, donde generamos un impacto al reducir la huella de carbono y también hay ahorro de costos. Y, por último, la cultura: todos nuestros colaboradores deben tener el *mindset* de sostenibilidad.

¿Desde cuándo tienen políticas ESG?

Desde enero de 2024. Acabamos de presentar nuestro primer reporte de sostenibilidad. Es importante no sólo por un tema de trans-

parencia y rendición de cuentas, sino también porque traza una hoja de ruta sobre hacia dónde va la estrategia e implementar objetivos a mediano y largo plazo.

¿Qué KPIs están midiendo?

En 2024 tuvimos más de 15,000 estudiantes formados en educación ambiental y más de 200 alumnos líderes ambientales. Además, tuvimos 42% menos reportes de violencia escolar. En infraestructura logramos una reducción de 8.6% en consumo energético. En nuestra sede piloto, que cuenta con paneles solares, logramos una reducción de 35%.

¿Cuál es el retorno de este piloto?

Implica una reducción del 20% de la factura

de luz. Esperamos un retorno de inversión en cuatro o cinco años.

¿Cuántas sedes tendrán paneles solares?

Hoy tenemos una en Miraflores. Vamos a implementar dos sedes [con paneles solares] en Arequipa y otra en Tacna. En total, tendremos cuatro sedes con paneles solares para 2025. Y el año que viene se van a construir dos sedes nuevas con paneles.

¿Qué metas tienen en el mediano plazo?

Para 2030 queremos llegar a los 64,000 estudiantes formados en cambio climático. En infraestructura, la meta es una reducción del 20% de la huella de carbono relativa, y una tasa de reciclaje del 50%. (AÑO)

La corrosiva adicción al poder



Marlene Negreiros,
VP Corporativa de Talento y Cultura del Grupo UNACEM

Cuando el ejercicio del poder nace desde la carencia, deja de llamarse liderazgo. Lo que allí surge es, en realidad, una obediencia ciega.

En el entorno profesional existen muchas formas de perder libertad. Pocas, sin embargo, son tan invisibles y, a la vez, tan corrosivas como la adicción al poder. Sobre todo, cuando este se ejerce desde heridas no resueltas, egos no trabajados o una necesidad constante de validación externa.

En estos casos, el liderazgo se distorsiona: deja de ser una herramienta para inspirar y se convierte en un mecanismo de control. Así, se instala una dinámica de miedo, dependencia y microgestión, que genera entornos frágiles, poco innovadores y emocionalmente agotadores.

No hace falta un alto cargo para causar daño. A veces basta un pequeño rol, una decisión cotidiana o una posición intermedia mal entendida para afectar el clima de un equipo o limitar el crecimiento de personas valiosas.

Cuando el ejercicio del poder nace desde la carencia, deja de llamarse liderazgo. Se convierte en una defensa,

en una forma de llenar vacíos personales. Lo que allí surge es dominio absoluto, aprobación constante y obediencia ciega. Allí el poder no anhela un impacto colectivo, sino una afirmación individual.

En estos ambientes, la colaboración se reemplaza por vigilancia, la autonomía por dependencia y el talento por complacencia. Y, cuando el miedo reemplaza al criterio y el silencio sustituye a la retroalimentación, los entornos laborales se vuelven altamente disfuncionales. Surgen las reuniones donde se mide el ego y no los resultados, y las decisiones más orientadas a proteger espacios de poder que a generar valor sostenible.

¿Quién termina perdiendo en este entorno? El talento propositivo. Aquel que piensa diferente, que desafía el *statu quo*, que lidera sin necesitar aprobación.

El verdadero problema, sin embargo, no sólo radica en quién ejerce mal el poder. Radica, sobre todo, en qué tan preparada está la organización para identificarlo, transformarlo o, eventualmente, desvincularlo. Porque, en lugar de líderes que busquen validación desde el poder, necesitamos a quienes busquen sentido en el impacto que generan. ■

CONGRESO DE LA REPÚBLICA

Definiciones en Pasos Perdidos

El Parlamento se alista para elegir a la Mesa Directiva que lo liderará durante el periodo electoral. Los votos de Acción Popular y Avanza País asoman como decisivos.

El Congreso de la República se debate entre elegir a otro líder cercano al Ejecutivo o a uno que, en tiempos electorales, empiece a mostrar un talante más duro y áspero frente al gobierno de la presidenta Dina Boluarte. Ese es el mensaje que se desprende de las dos listas que apuntan a disputar la elección para la Mesa Directiva 2025-2026, prevista para el próximo 26 de julio.

La primera lista es la del autodenominado 'Bloque Democrático', que ahora encabezaría el congresista de Somos Perú, José Jerí. Entre las banderas de Fuerza Popular, Alianza para el Progreso (APP) y Perú Libre ya han logrado reunir 55 votos a favor de esta.

La segunda lista sería liderada por José Cueto (Honor y Democracia), cuyos compañeros de fórmula aún no han sido elegidos. Los partidos que la integrarán son disímiles: Renovación Popular, Juntos Por el Perú, Podemos Perú y el Bloque Magisterial. "No es una alianza, pero necesitamos los votos", reconoce el congresista Cueto. Y sus promotores aún calculan las adhesiones antes de tomar una decisión final sobre la inscripción de la lista.

Esta última lista buscaría alejarse del estilo de APP, que es percibido como el grupo más cercano al Ejecutivo. A nivel interno, el objetivo es enfrentar las "formas administrativas" de sus predecesores,



según afirma el congresista Cueto; en alusión a los legisladores Alejandro Soto y Eduardo Salhuana, ambos de APP. En los últimos dos años, la prensa ha reportado la contratación de trabajadores congresales que no contaban con un título universitario, pero sí con carnet partidario de la agrupación liderada por César Acuña. "Tener la Mesa Directiva te da acceso a recursos de los que no todos disponen, como la contratación de personal y el reparto de comisiones", explica el socio de Público, José Carlos Requena.

Ahora, la clave de la elección estará en los nueve votos de Acción Popular y los seis de Avanza País. Como a lo largo de este quinquenio, Acción Popular volverá a jugar

a dos bandas. En la última semana, los representantes del partido se reunieron con ambos grupos y su decisión final aún está en evaluación. El objetivo es nombrar al congresista Ilich López en la primera vicepresidencia de cualquiera de las dos listas. Además, a Acción Popular le interesa mantener el control de la Comisión de Economía y la de Transportes. O, en su defecto, recibir la de Presupuesto, que hoy está en manos de APP. "En el 'Bloque Democrático' nos han dado el compromiso de integrar la lista, pero el tema es la ubicación [en la misma]", dice el presidente de Acción Popular, Julio Chávez.

En las últimas dos elecciones, el 'Bloque Democrático' ganó con amplia mayoría. El congresista Soto recibió 77 votos a favor para el periodo 2023-2024 y Salhuana logró 95 para el 2024-2025. "El más cercano al Ejecutivo siempre fue APP. Con el nuevo presidente del Congreso se buscará polarizar, debido a las elecciones generales. Habrá más interpelaciones, más gestos políticos, aunque no necesariamente llegarán a un cambio concreto", advierte el socio fundador de Centro Wiñaq, Franco Olcese. (JM)

La lista del autodenominado 'Bloque Democrático' ya tendría 55 votos asegurados

Potenciales candidatos a la Mesa Directiva 2025-2026

	Bloque Democrático	Lista Alternativa
Presidente	 José Jerí	 José Cueto
Partido	 Somos Perú	 Honor y Democracia
Integrantes	 Fuerza Popular  Perú Libre	 Renovación Popular  Juntos Por el Perú
En duda	 Acción Popular	 Acción Popular

Fuente: Elaboración propia

10 / 11 Sept.

THE WESTIN LIMA HOTEL

ADQUIERE TU
TICKET



23° congreso peruano de gestión de personas


SEMINARIUM.

 **abe**
asociación de
buenos empleadores
de amcham Perú

GDP regresa en una nueva edición con speakers internacionales, líderes del top management y referentes locales que compartirán ideas, estrategias y experiencias sobre cómo las personas están transformando las organizaciones en un contexto cada vez más desafiante.

**EL CONGRESO QUE LIDERA
LA TRANSFORMACIÓN DE
LA GESTIÓN HUMANA
EN EL PERÚ**

COMITÉ CONSULTIVO



**FRANCISCO
BUDGE**

Gerente de Personas,
Molitalia



**JUAN CARLOS
GARCÍA VIZCAINO**

Presidente,
AMCHAM Perú



**FERNANDA
GIAMBERINI**

Vicepresidenta Global
de Recursos Humanos,
MCK Hospitality



**JOSÉ ANTONIO
ITURRIAGA**

Group CEO,
Grupo EFE



**REGINA
QUINTERO**

Directora Talent
& Transformation,
NTT DATA



**JUAN PABLO
SANGUINETTI**

Country Manager,
Whalecom Perú



**JORGE
TOYAMA**

Socio,
Vinatea & Toyama



**KATIA
RACHITOFF**

Directora Asociada,
Seminarium Perú

EJES TEMATICOS

- 01 **RRHH EN LA ERA DEL NO SABER**
- 02 **LOS LÍDERES QUE HACEN FALTA EN TIEMPOS INCIERTOS**
- 03 **EL TALENTO COMO ESTRATEGIA**
La visión del C-Suite
- 04 **CULTURA, PROPÓSITO Y DIVERSIDAD COMO PALANCAS DE GESTIÓN**
- 05 **SALUD MENTAL 360°**
El nuevo KPI
- 06 **ESTRATEGIA, ADOPCIÓN Y MINDSET**
¿Qué estás haciendo hoy con la IA?
- 07 **IA: Implementación efectiva de IA**
- 08 **GESTIÓN ÉTICA, SEGURA Y RESPONSABLE DE LA IA**
El rol de gestión humana
- 09 **HUMANO & TECNOLOGÍA**
Las personas en el centro de la estrategia

PREMIUM



 **HABITAT**
construye la vida mejor



 **bonda**

 **pluxee**

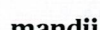
SPONSORS

 **buk**

 **talana**

 **Edenred**

 **TRUST
CONSULTING**

 **mandü**

 **VINATEA & TOYAMA**

 **NOA**
NATURAL DEL PERÚ

MEDIA PARTNERS

 **COVER**

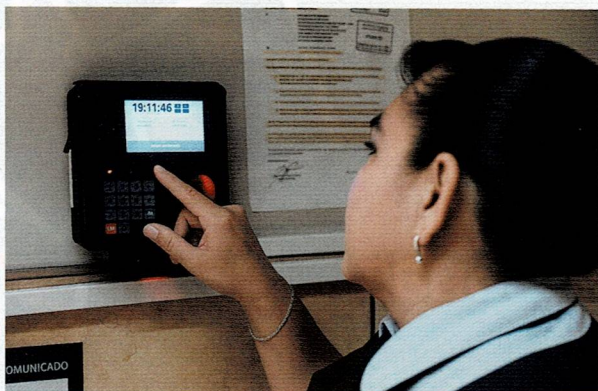
 **EL CLIENTE**
los clientes son el futuro

 **PeruRetail**
la tienda de todo en Perú

PARTNER
ESTRATÉGICO

 **SEMANAeconómica**

MÁS INFORMACIÓN: INFORMES@SEMINARIUM.PE • SEMINARIUM.PE



Difusión

LABORAL

A MARCAR TARJETA

Las empresas podrían enfrentar multas por no tener un registro de asistencia que indique con precisión las horas de ingreso y salida de sus trabajadores. En los próximos meses, la Sunafil empezará a remitir cartas inductivas a los empleadores para prevenir el incumplimiento del reglamento del registro de control de asistencia en el sector privado, según pudo conocer esta revista.

La norma establece que se considera como infracción el incumplimiento de las disposiciones contractuales relacionadas a la jornada de trabajo, refrigerio, trabajo en sobretiempo, trabajo nocturno, descanso vacacional, licencias y otros.

Aunque el objetivo de la Sunafil con estas campañas es la prevención y disuasión de las infracciones (SE1961), tener un control de asistencia incompleto es una falta muy grave. Para las empresas que no están en el régimen mype puede acarrear multas que oscilan entre los S/14,070 y los S/281,035, según el número de trabajadores afectados. "Una vez entregado el registro, el inspector valorará los hechos que se consignan en él. El riesgo para las empresas es que si hay

fallos en el documento, como la falta de hora de salidas, o si en estos se demuestra que hay empleados trabajando a sobretiempo, se estaría cometiendo una falta muy grave e insubsanable", advierte Cecilia Guzmán-Barrón, socia de DLA Piper.

Los pedidos de información, además del control de asistencia, suelen incluir la entrega de la cantidad de trabajadores en planilla o los que deben cumplir con una jornada laboral habitual, explica el socio de Damma Legal

Advisors, Germán Lora. "Usualmente solicitan esa información del último mes", añade.

Para evitar multas, en los últimos dos años algunos

negocios han implementado la obligación de que los trabajadores marquen su asistencia, bajo riesgo de sanciones internas, remarca Guzmán-Barrón.

El registro de ingreso y salida debe de ser explícito, incluso para quienes realizan trabajo remoto. "Se han dado casos en los que los teletrabajadores han programado correos para que sean enviados a la medianoche y los usaron como prueba de que están trabajando a sobretiempo. Y si no hay un registro que pruebe lo contrario, el hecho puede acarrear sanción", señala Lidia Vilchez, socia de Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría. (JM)

LABORAL

NUEVA REGLA DE SALIDA

Las empresas no podrán usar los pagos realizados en virtud de un acuerdo por mutuo disenso para compensar las deudas laborales que mantengan con sus trabajadores. La Corte Suprema precisó, en una reciente casación, que los montos otorgados en estos acuerdos no pueden considerarse como parte del pago de beneficios laborales. De esta forma, modifica una práctica usualmente aplicada por los empleadores al desvincular a sus trabajadores.

En el caso analizado por la Corte Suprema, la discusión gira en torno al alcance del artículo 57 del reglamento de la Ley de la CTS. Esta disposición permite que las sumas entregadas al trabajador en forma "pura, simple e incondicional" sean descontadas del pago de los beneficios laborales.

La Corte ha interpretado, sin embargo, que esta disposición no aplica cuando la entrega del dinero está condicionada a que el trabajador deje la compañía. "El pago deja de ser un beneficio autónomo para convertirse en una contraprestación por el cese", explica la socia de Philippi, Prietocarrizosa, Ferrero, DU & Uría, Lidia Vilchez. Los empleadores solían considerar

ese pago como un adelanto de la CTS para evitar posteriores reclamos del trabajador, pero ya no podrá ser así.

Durante años, el mercado laboral ha funcionado bajo la lógica de que los montos acordados en las desvinculaciones incluían, tácitamente, las deudas laborales. "Si el empleador acuerda terminar la relación de trabajo, decide dar dinero como regalo y mañana el trabajador demanda alguna deuda, ese regalo compensaba lo que supuestamente debía", recuerda el socio de Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados, Brian Ávalos. Esta práctica

permitía finiquitar los contratos de manera más sencilla, pues consideraba en una sola cifra conceptos como bonificaciones, gratificaciones y CTS. Mientras ambas

partes estuvieran de acuerdo, se asumía que no habría obligaciones adicionales del empleador.

Ahora, con la nueva interpretación, sólo los pagos entregados explícitamente como un beneficio incondicional –no amarrado la salida del trabajador– podrán considerarse como una compensación de los beneficios laborales. "Debe constar de manera clara que el dinero fue otorgado sin estar ligado al acto de desvinculación [del trabajador]", advierte el socio de Vinaterra & Toyama, Jorge Toyama. De esta manera, el empleador podrá descontar los beneficios laborales del monto entregado al trabajador y cubrir las obligaciones pendientes. (TOT)

La casación rompe con un uso ampliamente extendido entre las empresas



Apoya la lucha de un paciente con cáncer ♥

FPC | FUNDACIÓN
PERUANA DE
CÁNCER

¡Súmate a la Colecta Ponle Corazón!

Dona al **994-333-333**



**PONLE
CORAZÓN**



SEMANAeconómica

Pacasmayo

ROUNDTABLE

ESG AL 2030

LA EVOLUCIÓN DE LA HOJA DE RUTA

DEL SECTOR CORPORATIVO

 21 de julio

